



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Proceso de producción y comercialización del ají paprika de exportación de los
productores del Valle de Pativilca, 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Br. Luis Orlando II Salas Flores (ORCID 0000-0002-9276-9495)

ASESOR:

Mg. Carlos Guerra Bendezú (ORCID: 0000-0002-8928-1237)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Mercados Emergentes

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mis padres, familia
y a todas aquellas personas que me apoyaron
durante este proceso.

Agradecimiento

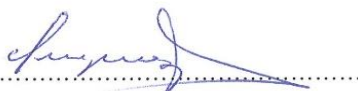
Deseo dar gracias en primer lugar a Dios, a mis padres, familiares y profesores que me brindaron su apoyo, conocimiento y experiencias durante todo este tiempo.

Página del jurado

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 5
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) SALAS FLORES LUIS ORLANDO II cuyo título es:
PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA, 2018 Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:15..... (número)
.....Quince.....(letras).

Lima, 02 de Julio de 2019



PRESIDENTE

Dr. MARQUEZ CARO, ORLANDO JUAN



SECRETARIO

Mgtr. BERTA HINOSTROZA MIKE PAUL



VOCAL

Mgtr. GUERRA BENDEZU, CARLOS ANDRES

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, SALAS FLORES LUIS ORLANDO II con DNI N° 74718283 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 01 Julio de 2019



SALAS FLORES LUIS ORLANDO II

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MÉTODO	25
2.1 Tipo y diseño de investigación	25
2.2. Escenario de estudio	26
2.3. Participantes	27
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
.2.5. Procedimientos	27
2.6. Métodos de análisis de información	27
2.7. Aspectos éticos	27
III. RESULTADOS	28
IV. DISCUSIÓN	32
V. CONCLUSIONES	35
VI. RECOMENDACIONES	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS	42

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general conocer el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca en el año 2018.

Cabe resaltar que el ají paprika es uno de los productos que ha tomado mayor relevancia en sector agroindustrial, por el valor que este tiene en el mercado exterior. Los productores del Valle de Pativilca han sabido formar un sistema de producción de gran éxito en el norte de Lima, llegando a posicionarse dentro de los primeros productores de ají paprika entre los meses de diciembre a marzo.

Esta investigación es de tipo aplicada, con un enfoque cualitativo y tomando un diseño metodológico como la teoría fundamentada. Se tomó como principal instrumento a la entrevista a los involucrados dentro de este proceso de producción y de comercialización del ají paprika de exportación. Tomándose como principales categorías el sistema de producción, los aspectos relativos al producto para su comercialización, el desempeño del sistema de producción agrícola y finalmente la dirección de producción.

Los resultados fueron respaldados con las teorías planteadas al inicio de la investigación, tomando como pilares a la una buena toma de decisiones, control, materia prima, capital propio, técnicas e información que se brinda por las empresas intermediarias llegando a la conclusión de que la mayor virtud que tienen los productores del Valle de Pativilca es su capacidad de asociación y sistema de producción tradicional que ellos poseen.

Finalmente se concluye que todo proceso es importante dentro la producción del ají, aludiendo que se debería contar con mayor fuerza tecnológica y se podría hacer mucho más eficiente cada proceso; partiendo desde el punto que el producto es muy rentable actualmente.

Palabras Claves: Producción, Sistema, Comercialización, paprika.

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to know the process of production and marketing of the paprika chili for export of the producers of the Pativilca Valley in 2018.

It should be noted that the paprika pepper is one of the products that has taken greater relevance in the agro-industrial sector, for the value it has in the foreign market. The producers of the Pativilca Valley have managed to form a highly successful production system in the north of Lima, becoming one of the first producers of ají paprika between the months of December to March.

This research is of the applied type, with a qualitative approach and taking a methodological design as the grounded theory. It was taken as the main instrument to interview those involved in this process of production and marketing of paprika chili for export. Taking as main categories the production system, the aspects related to the product for its commercialization, the performance of the agricultural production system and finally the production management.

The results were supported with the theories raised at the beginning of the research, taking as pillars the good decision making, control, raw material, own capital, techniques and information provided by the intermediary companies, reaching the conclusion that the The greatest virtue that the producers of the Pativilca Valley have is their capacity for association and traditional production system that they possess.

Finally, it is concluded that all processes are important in the production of chilli, alluding to the fact that more technological force should be available, each process could be made much more efficient; starting from the point that the product is currently profitable.

Key Words: Production, System, Marketing, paprika.

I. INTRODUCCIÓN

Estos últimos años el Perú ha ido creciendo como un país exportador de materias primas; que se desarrolla con un sistema económico estable y sólido en el ámbito internacional. De esta manera, diferentes productos han logrado alzarse dentro del amplio y competitivo mercado internacional. Gran parte de estos éxitos son gracias a los diferentes emprendedores y empresas peruanas que día a día luchan para posicionarse de la mejor manera en el mercado. Los productos no tradicionales han sido aprovechados positivamente logrando un incremento importante dentro de los diferentes sectores. Un claro ejemplo es el sector agroindustrial que ha sabido despegar frente a otros sectores competitivos como el textil. Y como uno de los productos bandera dentro del sector agroindustrial tenemos a los ajíes con el paprika como uno de los más demandados en el exterior. Además, se puede considerar como una excelente etapa para poder sacar el mayor beneficio en el mercado internacional.

Es por eso muy importante saber aprovechar los beneficios que brinda el país sobre todo el sector en estudio que es el Valle de Pativilca frente a otros lugares del Perú. Sin embargo, es de poco conocimiento cómo se ha ido gestando todo este proceso productivo y comercial dentro del área de estudio. No se sabe con certeza si este productor o estos productores realizaron o no una correcta o adecuada organización de la producción y comercialización del producto en cuestión que es el ají paprika exportable para un correcto aprovechamiento y desarrollo de estas asociaciones y/o empresas y así se explote su verdadero potencial exportador en ambos casos, es decir, tanto los productores como el producto. Una correcta organización de producción y comercialización de los productores y empresas en el extenso y variado mercado internacional es de suma importancia para su desarrollo tanto económico como de posicionamiento del o sus productos.

Por otro lado es importante resaltar que el Perú tiene como fortaleza la exportación de materias primas gracias a su gran variedad, por ello, que el sector agroindustrial es uno de los sectores que ha sabido utilizar y aprovechar la producción y comercialización de sus productos para llegar a la exportación y mercado internacional. A consecuencia de esta tendencia positiva, el sector agroindustrial crece a grandes pasos en el mercado internacional, tomando como punto de inicio los productos agrícolas con valor agregado como productos bandera como el gran desarrollo del ají paprika en todas sus variedades que ha aumentado su producción en el Perú convirtiéndose en un producto con muchas ventajas en el mercado internacional, , según el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Juan Varillas Velásquez estimó que para este año la

exportación de capsicum cerraría en US\$ 246 millones, cifra superior a la del año pasado y que implicaría un crecimiento de más de 3%. A pesar de lo muy conveniente que esta situación parezca, los productores se deben preparar utilizando esa ventaja que les permitirá estar un paso adelante en cuanto a exportación; ya que se sabe a través de los diferentes datos y estadísticas que el ají paprika tiene un gran impacto en el ámbito internacional que se ajustan de gran manera a las necesidades y gustos de sus consumidores en el exterior.

Por lo tanto, los emprendedores deben aprovechar dichas oportunidades que el mercado internacional ofrece y sacar el mayor provecho. Un factor que puede apoyar la sostenibilidad en el comercio internacional es el factor productivo que es base fundamental dentro de la cadena, la que se reconoce como parte de una organización previa y con esto se busca ganar eficiencia y cumplir con las metas propuestas al distribuir las actividades a través del tiempo.

Existen un conjunto de trabajos de investigación y artículos que explican y sustentan acerca del tema del trabajo de investigación, dando y permitiendo el respaldo necesario para su realización. Entre los trabajos nacionales se encuentran:

En este sentido, Mendoza (2014) en su tesis titulada “Los determinantes de la producción y comercialización de uva del distrito de Cascas” para la obtención del título de licenciada en economía de la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional de Trujillo, tuvo como principal objetivo de investigación describir los determinantes de la producción y comercialización de uva del distrito de Cascas. La investigación fue realizada con un método deductivo- descriptivo y de tipo aplicada. Se utilizó un cuestionario para la recolección de datos realizado a 162 productores del distrito. Se concluyó que la carencia de asesoramiento técnico y la falta de capacidad organizacional de los productores, además de las falencias de los comerciantes de exportación que se lleva a cabo de una manera informal, son puntos vulnerables ante la competencia.

Con el mismo sentido, Huaihua (2014) en su tesis titulada “Factores de comercialización que limitan la comercialización internacional del café de kimbiri” para obtener el grado de licenciado en administración de la facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de San Cristóbal De Huamanga, se planteó el objetivo de determinar los factores de comercialización que limitan el comercio internacional del café de Kimbiri de la provincia de La Convención, región Cusco. La investigación fue de tipo aplicada; el nivel y diseño de investigación fue no experimental descriptivo. Se utilizó el cuestionario como instrumento de

recolección y fue aplicado a 26 asociaciones cafetaleras del distrito de Kimbiri, quienes fueron la población encuestada. Finalmente se concluyó, que el comercio internacional del café de Kimbiri es limitada en gran medida por los factores de comercialización que son la deficiente organización comercial, la inadecuada infraestructura comercial, la escasa información comercial y el deficiente apoyo técnico.

Asimismo, Herrera (2017) en su tesis titulada “La producción del cacao y el desarrollo humano local de Tocache- San Martín, 2006- 2015” para la obtención del título de licenciado en economía de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Trujillo, tuvo como objetivo primordial, determinar la relación que tuvo la producción del cacao y el desarrollo humano local de Tocache- San Martín en el año 2006- 2015. Fue una investigación de métodos analítico, sintético, deductivo, inductivo y estadístico. A lo que se concluyó que, si existe una relación que es positiva entre la producción y el desarrollo humano del local de Tocache- San Martín entre los años 2006- 2015.

Además, Sandoval y Bazán (2015) en su tesis titulada “Modelo para la mejora de la competitividad de la cadena de valor del ají paprika: caso de la asociación de pequeños agricultores el Baden – la Zaranda del distrito Pitipo, provincia de Ferreñafe, departamento de Lambayeque – Perú 2015”, para la obtención del título de licenciado en comercio y negocios internacionales de la facultad de Ciencias Económicas, administrativas y contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Su objetivo fue proponer un modelo de organización orientado a la mejora de la competitividad de la cadena productiva del ají paprika de la Asociación de Pequeños Agricultores del Caserío el Badén-La Zaranda. La investigación es de enfoque cualitativa, tipo aplicada con un diseño no experimental. La recolección de datos se realizó bajo entrevistas con los involucrados. Llegando a la conclusión de que, la competitividad de la cadena de valor del ají paprika de la Asociación de Pequeños Agricultores del Caserío el Badén-La Zaranda del Distrito de Pítipa son débiles a nivel de organización, tiene una inadecuada producción y deficiente articulación en el mercado.

En el mismo sentido, Rojas (2014) en su tesis titulada “Procedimientos de exportación de hortalizas: caso ají paprika producido en el caserío de Malcas del valle de Condebamba-Cajabamba” para la obtención del título de licenciada en contabilidad pública de la facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca. Tuvo como propósito determinar cuál es la importancia del conocimiento de los procesos del ají paprika de exportación producidos en el Caserío de Maleas del Valle de Condebamba. La

investigación es de tipo descriptivo explicativo, con un diseño no experimental. Se recolectó datos a través de entrevistas a los involucrados en el Caserío de Maleas del Valle de Condebamba. Se concluyó, que los productores estarán en condiciones de tomar decisiones referentes al mercado internacional, con la finalidad de generar mayores ingresos, en consecuencia su mejoramiento de nivel de vida.

En este sentido, Chavesta (2015) en su tesis titulada “Estudio de viabilidad comercial para la exportación de ají pprika seco (*capsicum annuum*) orgánico de la región Lambayeque al mercado de usa en el año 2015”, para optar el título profesional de licenciado en Negocios Internacionales de la facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán. Se propuso como objetivo determinar la comercialización para la exportación de aj pprika seco (*capsicum annuum*) orgánico de la región Lambayeque al mercado de USA en el año 2015. Esta investigación es de tipo descriptivo con diseño no experimental. Se concluye que la producción de aj pprika seco orgánico en la región Lambayeque no es realizada por debido a la falta de asistencia técnica y capacidad de inversión para realizarla en invernaderos como ya lo están realizando las empresas privadas que se dedican a la exportación.

Suárez, Ramiro, Hernández, Peña, González (2018) en su trabajo de investigación titulado “Procesos de innovación en la producción local de alimentos y energía en municipios cubanos”. Establecieron como objetivo la realización de un análisis de los procesos de innovación en la producción de alimento de la localidad. Este trabajo de investigación empleó una metodología de enfoque cualitativo. Se llegó a la conclusión de que la innovación en los procesos de producción de la localidad de Cuba, ha contribuido de manera positiva en el PIAE por medio de la biomasa de la localidad.

Cárdenas, Elmore y Grobman (2011) en su trabajo de investigación “proceso de mejoramiento de la producción de maíz amarillo duro”. Establecieron como objetivo, analizar y discutir acerca del mejoramiento y rendimiento del maíz peruano. En general el proceso de producción del maíz de Perú (reglamento de cultivo, manejo agronómico eficiente, etc.). Emplearon una metodología con enfoque cualitativo. Se llegó a la conclusión de que a través de los años, la calidad del maíz peruano ha ido mejorando, convirtiendo al producto como uno competitivo en el mercado por sus diferentes características diferenciadoras como ejemplo: resistencia a las plagas y capacidad de absorción de fertilizantes.

Rodríguez y Mendoza (2007) en su trabajo de investigación “Sistemas productivos y organización del trabajo: Una visión desde Latinoamérica”. Establecieron como objetivo principal fue analizar la evolución de los sistemas de producción desde una perspectiva latinoamericana. Se empleó una metodología de enfoque cualitativo. Se llegó a la conclusión de que la aplicación de un sistema de producción y organización del trabajo se ha dado de manera asimétrica en Latinoamérica.

Olivares, Alvarado, Rivera (2005) en su trabajo de investigación “El protagonismo de las mujeres en las cadenas de producción y comercialización de las rosquillas Somoteñas”. Establecieron como objetivo principal, conocer la labor de la cadena de producción y comercialización de las rosquillas Somoteñas; así como también, identificar aquellos factores que influyen en el precio y el rol que cumplen los actores sociales. Se empleó una metodología cualitativa y cuantitativa. Se llegó a la conclusión de que se encontraron tres cadenas, tanto de producción como de comercialización; y por el hecho de que las mujeres son las que realizan este proceso, este no se considera como una actividad económica.

Meleán y Velasco (2017) en su trabajo de investigación titulado “Proceso de comercialización de productos derivados de la ganadería bovina doble propósito”. Establecieron como objetivo la caracterización de los procesos de comercialización de los derivados de la ganadería bovina. Se empleó una metodología cuantitativa. Se llegó a la conclusión de que el proceso de comercialización no es ejercido de manera directa por los productores, se necesita la tercerización para darle valor agregado a los productos.

A nivel internacional se encuentra, Días (2013) en su tesis de título “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*citrus aurantium*) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011”, para optar el grado profesional de Licenciada en Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias administrativas y humanísticas de la Universidad Técnica de Cotopaxi de Ecuador. Tuvo como principal objetivo desarrollar una adecuada investigación de la producción y comercialización de la naranja en el Cantón de la Maná con ayuda de indicadores financieros y flujo comercial de la misma naranja y de esta manera identificar los ingresos y egresos seguidos de la rentabilidad de dicho producto. Esta investigación es de tipo exploratorio descriptivo, con diseño no experimental. Se utilizó el instrumento de la encuesta. Se llegó a la conclusión de que no existe un control adecuado de gastos como ingresos o egresos, dando a notar que la producción de la naranja no brinda una rentabilidad satisfactoria al productor.

Maki, Peña y Arévalo (2018) en su trabajo de investigación titulado “Tendencias de producción, manejo post- cosecha y comercialización nacional y para exportación de nopalito” de la Universidad de Guanajuato de México. Tuvo como objetivo principal la de identificar las tendencias de producción, manejo post- cosecha y comercialización nacional y al extranjero del nopalito, ubicar las diferencias en el manejo post- cosecha de acuerdo con el destino de la producción y conocer la dinámica como cultivo hortícola en México. Esta investigación fue de enfoque cualitativo las fuentes fueron recolectadas en dos partes una a través de datos estadísticos y la otra parte bajo entrevistas. Se llegó a una conclusión, aludiendo que la información es escasa con referencia a la producción nacional, y que los productores se valen de su propio conocimiento basado en la experiencia obtenida.

Heredia y Baltazar (2017) en su trabajo de investigación “Producción y comercialización de dahlia *variabilis* cav., en maceta en las altas montañas de Veracruz, México” del Colegio de Post-Graduados Campus Córdoba en México. Tuvo como primordial objetivo describir las etapas del cultivo, a partir de la germinación hasta la comercialización, incluyendo puntos claves a monitorear, tales como el fotoperiodo, manejo integrado de plagas, manejo ambiental y humedad en las macetas. Esta investigación fue de tipo descriptiva, no experimental. Los datos fueron recolectados a través de fuentes orales de los mismos trabajadores. Se concluyó que, el producto es rentable bajo las condiciones locales que se le dan, sin mucho esfuerzo y favorecido por el clima.

Hernández (2015) en su trabajo de investigación de título “La agroindustria de la caña de azúcar en México” del Colegio de Post-Graduados Campus Córdoba en México. Se enfocó en el objetivo de analizar los diferentes puntos como producción, comercialización y rentabilidad de la caña de azúcar. Esta investigación es de tipo descriptivo. Se recolectaron los datos de estadísticas del producto. Se concluyó que la caña de azúcar tiene múltiples ventajas sobre otros productos pero se debe ver bajo la perspectiva de un enfoque integral en donde los involucrados generen políticas e inversiones de carácter específico, además de reducción de costos de producción, automatización de los procesos entre otros vinculados a la cadena productiva.

Bedregal (2014) en su trabajo de investigación titulado “La asociatividad como factor de sostenibilidad en asociaciones de productores agrícolas y agroindustriales”, de la Universidad del Valle de Guatemala. Definió como objetivo definir y validar participativamente, a los cuatro grupos de productores agrícolas y agroindustriales, a través de herramientas metodológicas y un modelo organizacional adecuado a sus conocimientos y capacidades, en el marco del componente

de asociatividad del proyecto UVG USDA FFP10. También explica la importancia de impulsar equilibradamente procesos de construcción de capacidades de producción, comercialización y organización en los beneficiarios. Esta investigación es de enfoque cualitativo práctico, se recolectó datos en base a entrevistas con los mismos involucrados. Llegando a la conclusión de que la asociatividad tiene un impacto positivo dentro de la productividad de los diferentes productores, lográndose una rentabilidad mayor y eficiente.

Campos (2016) en su trabajo de investigación “La producción doméstica, la comercialización y los sentidos de la artesanía Pataxó” de la Universidad Federal de Paraná de Brasil. Definió su objetivo como retratar la producción, comercialización y significados atribuidos a las artesanías Pataxó comercializadas en el contexto turístico. El trabajo de investigación tiene una metodología etnográfica recolectando datos de manera cuantitativa y cualitativa de los involucrados en la investigación. Se llegó a la conclusión de que la asociatividad es un factor importante dentro de los productores de artesanía, logrando un mejor manejo de producción y comercialización de sus productos.

Buitrago y Peñuela (2018) en su trabajo de investigación “La papa: un alimento de oportunidades con opciones de comercialización internacional” de la Universidad La gran Colombia de Colombia. Tuvo como objetivo principal, describir el proceso de integración entre la cadena de producción y las oportunidades de comercialización y derivación que tiene la papa como producto. Se utilizó una metodología de enfoque cualitativo y se usaron datos y entrevistas con expertos en el tema. Llegando a la conclusión de que los productores que utilizan a la papa como principal producto solo están beneficiando a los medianos y grandes productores, razón por la cual se debe estrategias de integración para los pequeños productores de este producto y potenciar de esta manera su producción y comercialización.

Tomas, Delgado, Herrera y López (2018) en su trabajo de investigación “Sistema de producción de café (coffea arabica l.) En la comunidad del cerro Cuate, Iliatenco, Guerrero” del Colegio de Postgraduados Campus Puebla, de México. Definió su objetivo de investigación como analizar el proceso de producción y comercialización del café en la comunidad del Cerro Cuate, en la región de la Montaña de Guerrero, México. Esta investigación se realizó bajo una metodología documental de enfoque cualitativo con recolección de datos a través de encuestas. Y se concluyó que, los diversos factores que han limitado su producción y calidad son a causa de su falta de planeación en manejo del cultivo y falta de una asesoría técnica.

Cadena, Arévalo, Soto y Ruiz (2016) en su trabajo de investigación de título “Reorientación del sistema de producción y comercialización de chayote” del Colegio de postgraduados campus San Luis Potosí de México. Tuvo como principal objetivo analizar el por qué la producción de dicho producto es baja y el nivel asociativo es nulo. Esta investigación tuvo una metodología descriptiva no experimental. Concluyó que la situación del chayote como producto no positiva debido a la cantidad de intermediarios que tiene la cadena productiva. Llegando a la conclusión de que la asociación debe crear políticas que ayuden a la producción.

Muñoz y Ocampo (2017) en su trabajo de investigación de título “Production process and commercialization mechanisms of chía (*Salvia hispánica* L.) by peasant families from the municipalities of Atzitzihuacán and Tochimilco, Puebla, Mexico, de la Universidad de la Salle Bajío de México. Y tuvo como objetivo analizar como es el proceso de producción y los mecanismos de comercialización de chía que realizan familias campesinas de los municipios de Tochimilco y Atzitzihuacán, Puebla, México. Este trabajo tuvo una metodología de enfoque cualitativo y se utilizó la entrevista como instrumento de recolección de datos. Se concluyó que, los procesos de producción y comercialización de la chia son de la manera tradicional y que por el momento se considera al producto como rentable frente a los otros de su categoría es por ello que los productores siguen sembrando dicho producto. Sin embargo, la tendencia hace notar que va para la baja.

Scheuer, Traballi, Vassallo (2018) en su trabajo de investigación de título “Commercialization of foods with added value of family farming via food acquisition program” de la Universidad la República de Uruguay. Tuvo como primordial objetivo analizar la comercialización de alimentos con valor agregado por la agricultura familiar beneficiaria del Programa de Adquisición de Alimentos en los estados brasileños en el año 2014 y reflexionar sobre los posibles factores asociados. La investigación es de enfoque cualitativo y se usó una recolección de datos mediante las encuestas. Llegando a la conclusión, de que a pesar de que los agricultores agregaron valor a la producción la comercialización no fue positiva o creciente. Concluyéndose de que la organización es de suma importancia para los procesos.

Schor y Da Costa (2016) en su trabajo de investigación de título “Geography of Food and the Urban Network in the Tri-Border Brazil-Peru-Colombia: The Case of Production and Commercialization of Poultry in the Amazon” de la Federal University of Amazonas, Manaus de Brazil. Se enfocó en el objetivo de examinar cómo se da el proceso de producción y comercialización del pollo dentro de la red urbana en los países Brazil, Colombia y Perú. Se

manejó una metodología cualitativa y se recolectó datos en base a cuestionarios. Se concluyó en que la producción y comercialización del pollo requiere un nivel de organización mayor.

Por otro lado, es relevante reconocer algunas teorías referidas al tema que se investiga, las cuales avalan la investigación y sirven de ruta para el análisis de la realidad estudiada.

Con respecto a las teorías sobre producción tenemos a Solana (1999) define este concepto de manera concisa y practica “el proceso de transformación o conversión de materia prima o insumos en un determinado producto es lo que denominamos como producción”. Según este punto de partida vemos la importancia y rol que tiene la producción dentro de los procesos que maneja una empresa y cuál es la relación que tienen los insumos con todo el proceso.

Del mismo modo Arnoletto (2007) nos dice que la definición de producción es “es el proceso que sufren los insumos para poder convertirse en un producto final o terminado”. Esto claramente nos dice que la producción es un factor crucial para toda organización en donde se inicia la transformación de lo que denominamos materia prima a producto final.

Asimismo, Frish (1963) nos dice que “la producción es un proceso de cambio en la que ciertas cosas entran en un proceso mediante la cual pierden sus identidad como tal y se convierten en algo nuevo”. Claramente el autor nos da su punto de vista con palabras sencillas de lo que significa producción en sí, lo describe como proceso de conversión o transformación a algo nuevo.

De igual manera Ternise (1985) en su libro define este concepto como “una función fundamental de toda empresa capaz de comprender aquellas actividades que son responsables de la creación de bienes y servicios, que a su vez son las salidas o los resultados de la empresa u organización”. Este autor le da una definición mucho más técnica al concepto de producción ya que sabe dividir en actividades lo que engloba producción.

Para las teorías relacionadas con respecto al sistema de producción, se cuenta con Solana (1999) quien sustenta que “toda organización productiva se basa o tiene como base un sistema que trabaja de manera eficiente y funciona para la organización. Este se divide a su vez en dos subsistemas el de conversión y el de control”. Como menciona el autor una organización o asociación se rige bajo un sistema que para el punto de vista de los participantes, es correcto y funciona. Muchas veces este sistema se va mejorando con el pasar del tiempo o se aprende de la manera tradicional.

Vilcarromero (2013) en su libro define el concepto como “es el punto clave que asegura el éxito, es decir es el conjunto de herramientas administrativas que llevan a maximizar los niveles en la productividad de una empresa”. El autor nos dice que el factor clave de todo éxito de una empresa es la capacidad de organización que dicha empresa tiene en su producción para de esa manera obtener un producto de real calidad y por ello debe ser monitoreado de una manera constante y mejorado de la misma manera.

Para las definiciones sobre la subcategoría materia prima tenemos a Robles (2012) que define a la materia prima como “un elemento de suma importancia dentro de la producción y costos, ya que es la esencia de un producto que finalmente se desea o plantea producir como un producto final o consumo”. A mi parecer este autor engloba perfectamente el concepto de lo que es la materia prima en la producción; es decir, el rol que esta cumple dentro de la cadena de producción para llegar formar una correcta organización.

Riquelme (2017) define este concepto de la siguiente manera “son parte esencial de los productos que ya están terminados, en un inicio son un recurso natural que es procesado y vendido como insumo a empresas productoras tanto industriales o de servicios para que sean manufacturados en productos aptos para el consumo”. Este autor nos da una perspectiva mucho más clara de lo que es la materia prima y la función que esta cumple. Además, nos menciona que esta sufre diferentes cambios durante todo su proceso de transformación para poder llegar a ser un producto final o terminado apto para el consumo.

Para llegar a definir la subcategoría de mano de obra tenemos a Robles (2012) que define este término como “es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de convertir las materias en productos terminados”. Este autor además divide de dos formas la mano de obra como mano de obra directa e indirecta haciendo pie en que no solo se considera un costo único sino que a su vez este está dividido en dos.

De ese modo, Polimeni, Fabozzi y Adelberg (como lo cita Torres, 2017) hace alusión al concepto diciendo que “mano de obra es el esfuerzo tanto mental como físico que se emplea en la elaboración del bien o servicio”. El autor nos da a entender aquí que la mano de obra no solo es un esfuerzo que una persona realiza al momento de los procesos que pasa el producto, si no que enfatiza en que el esfuerzo es también mental. Por tal motivo este se toma como un costo más, que se le suma a la mano de obra.

Para la subcategoría de energía tenemos a Pérez y Merino (2012) nos definen este concepto como “es la referencia a un recurso natural y los elementos que este involucra para un determinado uso en el ámbito industrial”. En este aspecto los autores mencionan y describen de manera sencilla lo que es energía para el ámbito económico, logrando encontrar que energía es lo que da movimiento, es decir, un bien que se pueda explotar o transformar.

Raffino (2019) define este concepto como “la fuerza capaz de generar o realizar una determinada acción o trabajo”. Tomando como iniciativa esta definición dada por el autor podemos decir que la energía es pieza clave para poder seguir y realizar los procesos que se requieren en la cadena productiva.

En ese sentido para definir la subcategoría de capital se cuenta con Raffino (2019) que define capital como “es un valor y uno de los factores dentro del proceso productivo junto a la mano de obra y energía o recurso”. El autor nos da a conocer nuevamente el siguiente factor importante y rol que cumple el capital dentro del proceso productivo y su importancia dentro de la empresa u organización.

De igual manera Marx (como citan Pérez y Gardey, 2013) definen el concepto “se utiliza como un término para designar una cantidad de dinero que puede prestarse o invertirse”. Esta vez los autores definen al capital como dinero, dinero que se puede utilizar para invertir o para prestar lo que da pie a otro factor de producción para empresa u organización. Por lo tanto, es crucial un correcto desarrollo de este capital para un buen progreso en el sistema productivo.

Para llegar conceptualizar la subcategoría de información se tiene a la Real Academia Española RAE (2018) que precisa en una de sus definiciones del concepto como “la adquisición u obtención de conocimientos que van a permitir, agrandar o precisar una determinada materia o ámbito investigado”. Este concepto puede ser llevado a diferentes campos de estudio, debido a su gran importancia en el ámbito de la investigación.

En ese sentido Chiavenato (2006) en su libro define de igual manera este concepto aludiendo que son “datos o conjunto de referencias con un significado, de esta manera se incrementa el conocimiento de algo o se reduce la ignorancia”. Es concepto queda claro con esta última aclaración del autor, es decir, que sin tener la información adecuada de algún tema, estamos tomando demasiados riesgos.

Para conceptualizar y definir la categoría de aspectos relativos al producto para su comercialización se cuenta con Solana (1999) nos dice “que estos puntos son relativos dependiendo del producto, sin embargo, desde el punto de vista de producción estos son tres principales denominados costo, calidad y entrega”. El autor define de la manera más concreta lo que significa para él este concepto, dando alusión desde el punto de vista de la producción. Teniendo como puntos claves al costo y precio de venta del producto, su calidad de este y por ultimo su canal de distribución.

En el mismo sentido tenemos a Kotler (2019) que dice en su libro el concepto que “es cuando un producto ingresa a un nuevo mercado”. Este autor lo toma desde el punto de vista del marketing o como el marketing ve este concepto; dando a entender a que es cuando el producto para de terminado a entregado a un determinado consumidor dentro de la cadena.

De este modo para las teorías de la subcategoría costo y precio de venta tenemos a Solana (1999) que dice que “el costo se constituye por los pagos realizados en el proceso para la creación del producto, mientras que el precio es lo que se le atribuye el margen de ganancia”. Este autor considera como costo todo lo referido a costo fijo y variable para poder crear el dicho bien, lo que engloba de manera correcta el concepto dado por él.

Del mismo modo Kotler (2018) define estos conceptos como “la suma de costos realizados para la terminación de un producto y precio como la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio que se da”. Por este lado, el autor da en el clavo sobre el concepto de precio y lo explica de manera sencilla y concisa para poder entenderlo fácil y rápido lo que involucra precio y costo, con un enfoque al marketing.

En las teorías para la subcategoría de calidad se cuenta con Solana (1999) que menciona este concepto como “la medida en la cual el producto que es elaborado o servicio que se brinda puede satisfacer las necesidades del mercado al que va dirigido”. El autor aquí nos explica de manera breve que calidad es cumplir con las necesidades que el mercado que se ha escogido pide o está demandando, por la cual, un producto que satisface es un producto que cumple con las expectativas del medio.

De igual forma La norma ISO 9000 (2015) menciona que “son un conjunto de características o cualidades propias que cumplen con los requisitos”. Entonces tenemos de forma mucho más clara lo que este concepto quiere decir, ya sea producto o servicio, este tiene que cumplir ciertos estándares para ser calificado como un producto o servicio de calidad.

Del mismo sentido para definir la subcategoría de canal de distribución se cuenta con Solana (1999) que define este concepto “aludiendo que consiste en la cualidad u aptitud para poder alcanzar al cliente en el momento y lugar propicios”. Este autor nos deja en claro lo que se entiende por canal de distribución, la cual se conoce como el camino que recorre el producto con destino a su consumidor final o en caso sea insumo.

Del mismo modo, Velázquez (2012) también define este concepto como “un grupo de entidades que de manera conjunta son integrantes del proceso de colocación de un producto o servicio a las manos del consumidor final o del cliente industrial para su debida transformación”. De este modo, el autor nos da de manera global el concepto brindado por el área económica y marketing, dando en el clavo sobre su importancia dentro del proceso de producción.

Para poder definir la categoría de desempeño del sistema de producción agrícola se cuenta con Chartuni y Magdalena (2014) que dicen que “se refiere a el conjunto de actividades que trabajan de manera coordinada para el desarrollo de un determinado producto agro”. Los autores nos dicen de manera muy precisa que se entiende por este sistema considera un conjunto de actividades que logran un fin específico, el de llegar al cliente o consumidor. Por ello es crucial un correcto desempeño dentro de cada sector del sistema.

Benites y Bot (2103) nos definen este concepto como “es el conjunto sistemático de producir productos de la tierra para un consumidor”. De igual manera los autores nos conceptualizan el concepto mucho más sencillo y conciso, de tal manera que se nota el reflejo y su importancia dentro del mismo sistema de producción.

En la subcategoría de capacidad de respuesta a problemas presentados se cuenta con Mejía (2017) nos define el concepto “como las ganas y la disposición de los colaboradores (empleados) para poder ayudar o solucionar problemas brindando un servicio rápido”. El autor nos habla en su libro sobre la importancia de las redes sociales hoy en día, sin embargo, da hincapié sobre el trato que se tiene con el cliente, dando a entender que es un factor clave cuando se vende un producto o servicio.

Del mismo modo Gómez (2017) nos dice que “la capacidad de respuesta es la forma de hacer que problemas que puedan aparecer no se vean reflejados de mala manera en los clientes”. Este autor nos da a conocer en palabras sencillas lo que para el significa la capacidad de respuesta a los problemas, aludiendo que con un servicio adecuado se puede ganar una venta mayor.

Por otro lado se tiene a la subcategoría de técnicas, procedimientos y uso de maquinarias se cuenta con Best, León, Méndez, Flores y Aguilera (2014) nos dicen que “muchas técnicas y uso de maquinarias se andan incrementando en los diferentes procesos de producción agropecuaria, lo cual es un beneficio y ventaja para cualquier tipo de mejora constante de los procesos”. Estos autores nos dicen que se debe siempre enfocar los diferentes procesos a una mejora continua, y parte de ello se encuentra la tecnología o maquinaria que se usa para ser mucho más eficientes a la hora de producir.

En ese mismo sentido Zamora y Best (2008) nos dice que “las maquinarias usadas dentro del proceso de producción agrícola, dan un plus de eficacia a las actividades y reducen costos como los de mano de obra”. Estos autores de la misma manera se enfocan en costos y en su reducción dando pie a la maquinaria para de esta manera las diferentes actividades se vuelvan eficientes y mejores los procesos que se realizan, de esta manera se mejora tanto la velocidad, calidad y elimina el riesgo.

En otra subcategoría se cuenta con sostenibilidad en la cual conceptualiza como la ONU (2015) que en una de sus cumbres define este concepto como “son las necesidades o carencias que se tiene o tienen las generaciones de hoy en día, pero que no involucre a las generaciones futuras, cuando se busque satisfacerlas”. La ONU nos define de qué trata la sostenibilidad, dando un enfoque a las necesidades que se puedan tener, tanto como personales como las carencias en el ámbito de los negocios.

Del mismo modo se cuenta con Boff (2012) que menciona lo siguiente “nos referimos a la continuidad de la actividad realizada, sin necesidad de que se dañe o se realice algún tipo de amenaza o consecuencia para las futuras generaciones”. Este autor nos da un punto de vista interesante respecto al concepto, puesto que en palabras sencillas logra desglosar diferentes conceptos que encierra la sostenibilidad, y es que este concepto es algo que va con vistas a un futuro posible.

Como siguiente categoría se tiene a dirección de producción con la cual se tiene a Sánchez (2017) que nos dice que “se concibe como la capacidad que tienen las personas como con mayor jerarquía en la organización de influir a los subordinados a que realicen las tareas adecuadas para el desarrollo de los procesos. En este caso el autor nos dice que se debe entender por dirección de la producción y que debe ser tratado como tal un proceso con otros procesos dentro de este. La

dirección siempre se toma en cuenta en conjunto con el liderazgo para una motivación asertiva y de eficiencia al grupo que trabaja para un bien en común.

Del mismo modo define el concepto Ruiz (2012) que menciona la definición como “es la realización de actividades mediante las cuales el administrador o gerente da su forma, manera, liderazgo, estilo, valores y motivación a su organización”. Este autor nos dice la manera concreta el concepto, dándonos de manera global como es que esto influye en desarrollo de los subordinados o colaboradores que participan dentro del proceso de producción.

En la subcategoría de toma de decisiones se cuenta con Solana (1999) que nos dice que “la toma de decisiones es el proceso por el cual se elige una opción o alternativa frente a las otras”. Este autor nos deja en claro la importancia de la toma de decisiones dentro de los procesos y sobre todo en la dirección de la organización, ya que influirán de manera importante en un corto o largo plazo.

De igual manera se cuenta con Pilar (2012) que nos define el concepto como “la elección crucial que se debe tomar para una mejora dentro de los procesos u organización”. El autor con su concepto nos da una clara imagen de cómo es que la toma de decisiones dentro de una organización es de vital importancia, por tal motivo, estas deben ser tomadas con total recelo y pensando en el bienestar del grupo en conjunto con miras a un bien común o mejor.

En la subcategoría de resultados de la ejecución se cuenta con Much y García (2006) lo definen como “llevar a cabo o realizar lo pensado o plasmado por el grupo o planeado por el que dirige”. Los autores nos dan a entender que la ejecución es poner en marcha la teoría y transformarlo en algo tangible.

Del mismo modo Reyes (1998) dice que es “el proceso por el cual se ejecuta o realiza lo que viene ya establecido en la planeación, iniciando desde los resultados que se han obtenido durante el periodo de investigación”. El autor nos da con palabras concisas lo que involucra este concepto. Nos menciona que es la actividad en donde se plasma lo aprendido y planeado, lo que se ha obtenido a través de los resultados e investigaciones hechas por los colaboradores de la organización.

Finalmente en la subcategoría de control se cuenta con Solana (1999) que dice “que es un proceso continuo y dinámico, que da a la organización u empresa se encamine hacia los objetivos y metas que se ha trazado”. El autor nos da un concepto claro de los que viene a ser el control

dentro de la organización por tanto es importante realizarlo para no ir por otras vías que nos alejan del punto clave y fundamental.

Además de ello se cuenta con Castrillón (2014) nos dice que “es verificar que todo está ocurriendo de la manera que debe ser”. Este autor nos da una pequeña pero clara definición de control, lo cual nos sigue afirmando que es el proceso mediante el cual se sigue encaminando las actividades de la organización para que no se pierda el camino u objetivo trazado.

Considerando lo antes explicado, se ha formulado un problema general de investigación: ¿Cómo es el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca, 2018? Además, se formuló el problema específico 1: ¿Cómo es el sistema de producción del ají paprika exportable de los productores del valle de Pativilca? , así como el problema específico 2: ¿Cómo son los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca? , y el problema específico 3: ¿Cómo es el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca?, finalmente el problema específico 4: ¿Cómo es la dirección de producción de los productores del valle de Pativilca?

Según los problemas planteados, la investigación tiene por objetivo general: Conocer el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca en el año 2018., así como también tiene el objetivo específico 1: Conocer el sistema de producción de los productores del valle de Pativilca , el objetivo específico 2: Conocer los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca, objetivo específico 3: Conocer el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca. 4: Conocer la dirección de producción de los productores del valle de Pativilca.

La investigación es de importancia, ya que presenta una justificación práctica, la cual se pretende aportar al conocimiento existente sobre una situación concreta que se viene trabajando en el proceso de producción y de comercialización del ají paprika de exportación de los productores del Valle de Pativilca. Para lo cual se realizará un estudio de enfoque cualitativo sobre la producción del ají paprika de exportación, considerando como principal objeto de estudio a los productores del Valle de Pativilca, para poder determinar cuáles fueron los procesos de producción que realizaron a nivel organizacional para lograr posicionarse con un producto como el ají paprika. El trabajo de investigación es viable porque se cuenta con los datos e información confiable para

sus respectivos análisis, a su vez se cuenta con el personal adecuado para la investigación, del mismo modo el aporte económico necesario para llevarla a cabo.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

La investigación es de tipo aplicada ya que la investigación que se realizará cuenta con el objetivo de hacer cambios cualitativos en una determinada estructura social, en otras palabras, se va a manipular las realidades de una determinada zona para posteriormente brindar un tratamiento metodológico al problema que se encuentra.

En este sentido Carrasco menciona lo siguiente:

Este tipo de investigación se realiza con el objeto inmediato de modificar, o producir cambios cualitativos en la estructura social, es decir manipular la realidad social para dar tratamiento metodológico a un determinado sector o hecho, comprendidos dentro de su ámbito real, que constituya un problema permanente. (Carrasco, 2009, p. 49).

El enfoque que sigue la investigación es el cualitativo, ya que se da referencia a una serie de enfoque que son relativos a las ciencias sociales, también son llamados hermenéuticos o interpretativos ya que se indaga a partir de una situación o problema.

En este sentido Uwe Flick menciona que:

La investigación cualitativa se utiliza como una expresión genérica para una serie de enfoques de investigación en las ciencias sociales. Estos enfoques se conocen también como hermenéuticos, reconstructivos o interpretativos. Además, se prefiere a veces el término “indagación” A “investigación”. (Flick, 2015, p.21).

El método que se sigue la investigación es inductivo- deductivo, se parte de un concepto ya dado o ya trazado y se busca la relación con el problema o la situación; teniendo como objeto buscar la coincidencia. Inductivo porque se enfoca al descubrimiento a partir de las observaciones y generalidades empíricas.

En este sentido Uwe Flick menciona que:

El razonamiento deductivo supone una concepción pre programada del proceso de investigación, la teoría en la que se encuadran las preguntas y objetivos del proyecto está completamente definida antes de empezar el trabajo de campo, busca la coincidencia entre la teoría y sus indicadores empíricos. El razonamiento inductivo se orienta más al descubrimiento a partir de generalizaciones empíricas, la lógica general es extraer, a partir de las observaciones, conclusiones válidas (Flick, 2015, p.46).

El diseño de investigación es de tipo Teoría fundamentada, debido a que se parte de un concepto o teoría ya dada que va a sustentar las conclusiones o resultados posteriores a la investigación, tomando como punto de referencia la coincidencia o descubrimiento de otros puntos no brindados o estipulados en la teoría.

En este sentido Verd y Lozares mencionan lo siguiente:

El término teoría fundamentada se ha tremendamente popular entre un gran número de practicantes del enfoque cualitativo, no solo en las ciencias sociales, sino en todo tipo de disciplinas. Se saca el máximo provecho de ella cuando se abordan cuestiones de carácter micro o meso social, en que las interacciones entre agentes constituyen uno de los focos (o el principal) de la investigación. (Verd y Lozares, 2016, pp. 57).

2.2. Escenario de estudio

Este estudio se realizó en base a la información recogida de los productores del Valle de Pativilca ubicada en la provincia de Barranca siendo esta un distrito sin dirección exacta, pero colindante con los anexos de La Vega, Huayto; todas pertenecientes al distrito de Pativilca provincia de barranca.

2.3. Participantes

Para el desarrollo de la investigación se ha considerado como participantes a:

- Productor y Gerente General.
- Productor, asesor e ingeniero agrónomo a cargo de las capacitaciones.
- Productor agricultor dueño de los sembríos.
- Productor agricultor del Valle de Pativilca.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el desarrollo de la investigación se utilizó la entrevista como técnica de recolección de datos, siendo usada en este caso la entrevista semi- estructurada, y como instrumento la guía de entrevista.

Para la validez de la investigación se ha recurrido al juicio de expertos (Ver Anexos)

2.5. Procedimientos

Los procedimientos dados dentro de las entrevistas fueron tanto presenciales y virtuales también, debido a la distancia, rutina y horarios de los participantes se tuvo que recurrir a estos procesos de entrevista. Posteriormente las entrevistas fueron transcritas para su ordenamiento y su análisis para ser debidamente interpretados.

2.6. Métodos de análisis de información

La investigación utilizó el análisis de interpretación de textos de las entrevistas realizadas, una vez transcritas textualmente, a través de esto, se generaron, códigos, categorías y sub categorías. Finalmente se realizó la triangulación de hallazgos con el apoyo del programa atlas ti

2.7. Aspectos éticos

Los datos presentados son fidedignos, se ha respetado la propiedad intelectual de los autores, debidamente citados. Se trabajó con honestidad y objetividad, sin intento de plagio ni de copia.

III. RESULTADOS

De acuerdo a las entrevistas realizadas, se logró distinguir los siguientes resultados en relación a los objetivos de investigación planteados:

Resultados relacionados al objetivo general

A partir de las entrevistas se logra conocer el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca, desprendiendo que es el conjunto de resultados de años de experiencia que los participantes han logrado adquirir, ya sea de la manera tradicional o por medio de estudios, capacitaciones o cursos. Se logra conocer que el proceso de la producción es su forma de vida, su actividad económica primaria y su principal fuente de ingreso. Como se dice en la entrevista “nosotros hemos crecido viendo a nuestros padres agricultores, es parte de nuestra cultura como productores y conocemos de esto no hay nada que la experiencia en el campo no te enseñe”. (Entrevistado 1)

El proceso de producción es determinado por factores mucho mayores que la materia prima. Como se dice “Primero hay que realizar un pre estudio y un estudio general para poder ver qué cosa se va a sembrar no es solo sembrar porque sí” (Entrevistado 2).

Resultados relacionados al objetivo específico 1

Los resultados de las entrevistas muestran como principales puntos del sistema de producción al terreno, semilla (materia prima), la contratación de mano de obra para los procesos de sembrado, riego, fumigación, cosecha y post cosecha o secado. Se desprende además que el capital tiene un rol muy importante, como dice “estas son usualmente préstamo de las financieras como cajas o bancos en un 70% mientras que el 30% de los productores usan capital propio para la realización de sus procesos” (Entrevistado 2). Además, se desprende que la mano de obra es calificada debido a que viven observando y crecen en el campo aprendiendo de la manera tradicional y por ser las actividades cotidianas de los participantes.

Con respecto a cómo se iniciaron en el producto del ají paprika se determina que a través de la asesoría de los ingenieros y movimiento de del mercado pero sobre todo por el buen rendimiento que este producto brinda al productor.

Resultados relacionados al objetivo específico 2

Los resultados de las entrevistas muestran que los participantes definen su precio de la manera tradicional, es decir, al mejor postor generalmente se trabaja con un comprador que suele visitar los terrenos para ver qué productos son los que desea comprar y de esta manera se realiza el trato y se establece una relación de confianza entre productor y comprador.

Como se dice “Cada año aparecen nuevos temas para poder mejorar la producción, como es el caso de los pesticidas, que cada vez nos ponen tasas cada vez más altas para la exportación” (Entrevistado 2). Los productores suelen estar enterados y debidamente capacitados de cómo es el manejo y cuáles son los estándares de calidad que el mercado exige.

En el caso del canal de comercialización que se toma es como se menciona en la entrevista “Lo usual es que lo vendo como insumo, porque vienen a llevarlo desde mi fundo donde produzco. Siempre los compradores vienen viendo quien siembra que producto y es ahí donde ellos realizan la oferta. Además, la confianza es un factor importante, y la transacción es todo a través de bancos” (Entrevistado 1). Entonces se determina que no se cuenta con una cartera de clientes variada, muy por el contrario depende del comprador para buscar el producto pedido.

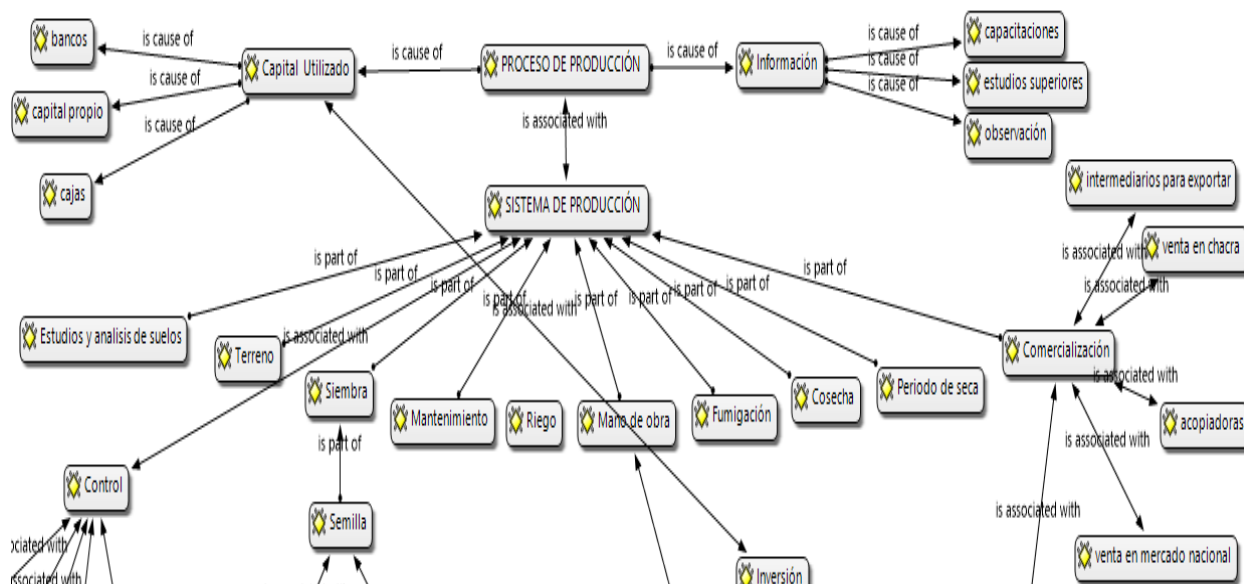


Figura N° 1.

Resultados relacionados al objetivo específico 3

Los resultados de las entrevistas muestran que los problemas son muy frecuentes dentro del Valle de Pativilca, problema como la abundancia o escasez de agua, plagas y enfermedades nuevas que son cambiantes cada año entrante. Como menciona “Los problemas más comunes son el agua por ejemplo, o cuando hay huaycos, los canales se rellenan por las intensas lluvias. Muchas veces ha impactado en el producto. La mano de obra también es un problema cuando no hay, por eso se planea con anticipación, la fumigación. Pero el dinero es siempre importante para poder solventar esos problemas” (Entrevistado 1), además, nos dice que “Los principales problemas que se dan aquí en la zona son las plagas y enfermedades que cambian cada año y el clima, estaciones cambian y no son los mismos. Si no te das cuenta en el momento adecuado hay un impacto malo en el producto. Cada año, organizamos charlas para todos los agricultores para evitar estos problemas” (Entrevistado 2).

Un problema poco común pero que se da con diferentes productos son el bajo precio debido a las competencias de las importaciones que entran a competir con su industria mucha más eficiente que los mismos productores como lo afirma “el bajo precio como por ejemplo el caso de la papa. Con la mala competencia desleal como las importaciones y vienen a menor precio y el gobierno no ayuda” (Entrevistado 3).

Los resultados dictan que el uso de maquinaria y tecnología es de suma importancia para la mejora y reducción de costos, como lo cita “Totalmente, las maquinarias son de vital importancia para poder optimizar los procesos” (Entrevistado 1). En el mismo sentido “a mi parecer la tecnología va mejorando y nos va reduciendo el tema de costos, y segundo mejora la productividad” (Entrevistado 2). Sin embargo, esta a su vez presenta una gran cantidad de inversión como lo afirma “Si, considero que son importantes pero se necesita una inversión grande, la cual aún no poseemos nosotros los productores” (Entrevistado 3)

Con respecto al objetivo específico 4

Los resultados de las entrevistas muestran que el factor dirección dentro de la producción es un trabajo netamente del productor o dueño del terreno pero que, sin embargo se toma de manera colectiva. Que si bien es cierto recibe asesoría de otras personas la palabra final es de él mismo, como lo dictamina “El encargado de tomar las decisiones es exclusivamente mía, ya que es capital propio, sin embargo, la demanda de tiempo es importante. Pero siempre dejo un personal de mi entera confianza que siempre está en el lugar. Y nos contactamos vía telefónica siempre” (Entrevistado 1).

Respecto a los temas de ejecución y control de la misma manera se maneja a nivel asociativo, el trabajo en conjunto es puto clave para determinar éxito final de los procesos como lo menciona “Hasta la fecha estamos conformes, cada vez tratamos de sacar mejores rendimientos con técnicas y formas de producción” (Entrevistado 2). Del mismo modo para el tema de control lo afirma “Se controla de manera en conjunto entre el asesor técnico y el agricultor es la manera de como generalmente se hace aquí” (Entrevistado 2).

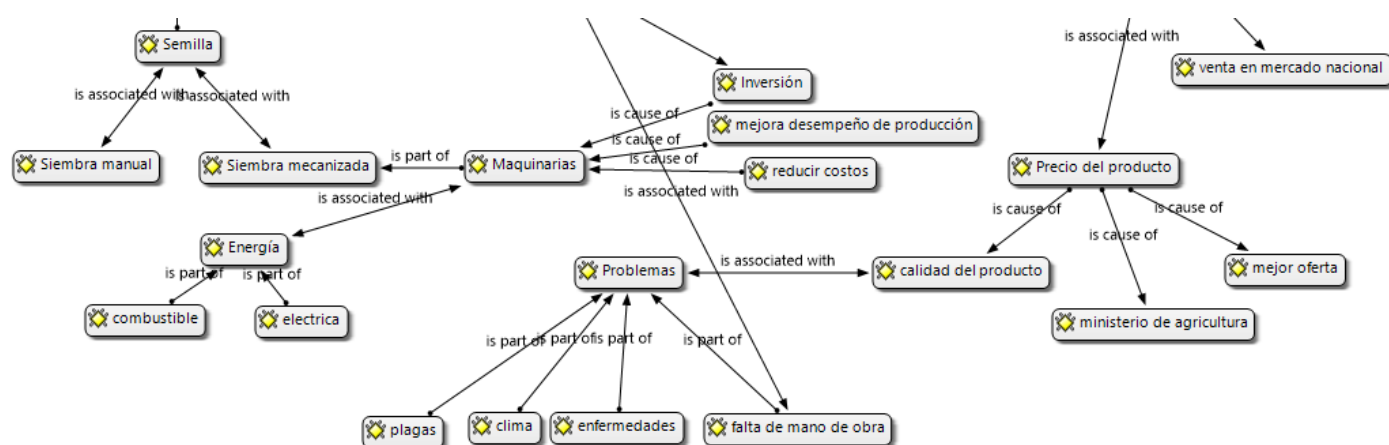


Figura N°2

IV. DISCUSIÓN

En relación al objetivo general planteado en esta investigación concerniente a conocer el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del Valle de Pativilca en el año 2018, se encontró resultados que muestran que se maneja un proceso de producción muy eficiente y positivo dentro de la localidad del Valle a pesar de ser de la manera tradicional, lo que es reconocido por ellos como su actividad económica y no como un proceso en donde incluye un nivel de asociatividad lo que es corroborado por los estudios de Bedregal (2014) que en su trabajo de investigación titulado “La asociatividad como factor de sostenibilidad en asociaciones de productores agrícolas y agroindustriales” donde concluyó que la asociatividad tiene un impacto positivo dentro de la producción de los diferentes productores, lográndose una rentabilidad mayor y eficiente.

Del mismo modo, un punto a favor dentro del éxito de los productores es el lugar o localidad que es apta para la agricultura para ello se cuenta Heredia y Baltazar (2017) en su trabajo de investigación “Producción y comercialización de dahlia variabilis cav., en maceta en las altas montañas de Veracruz, México” concluyó que el producto es rentable bajo las condiciones locales que se le dan, sin mucho esfuerzo y favorecido por el clima., lo cual corrobora los resultados evidenciados ya que esta se define como una ventaja comparativa .

Maki, Peña y Arévalo (2018) sostuvo que aludiendo que la información es escasa con referencia a la producción nacional, y que los productores se valen de su propio conocimiento basado en la experiencia obtenida, lo cual corrobora los hallazgos evidenciados que sostienen que la información obtenida o aprendida ha sido a través de las experiencias mismas de los productores que una real capacitación o estudios.

En relación al objetivo específico 1 planteado en esta investigación concerniente a conocer el sistema de producción de los productores del valle de Pativilca, los mostraron como procesos que son independientes y a su vez ligados o relacionados entre sí lo cual es corroborado por los estudios de Rodríguez y Mendoza (2007) en su trabajo de investigación “Sistemas productivos y organización del trabajo: Una visión desde Latinoamérica donde concluyó que la aplicación de un sistema de producción y organización del trabajo se ha dado de manera asimétrica en Latinoamérica. Lo cual nos dice que existen diferencias en los sistemas de producción de cada localidad.

Cárdenas, Elmore y Grobman (2011) en su trabajo de investigación “proceso de mejoramiento de la producción de maíz amarillo duro” concluyó que a través de los años, la calidad del maíz peruano ha ido mejorando, convirtiendo al producto como uno competitivo en el mercado por sus diferentes características diferenciadoras como ejemplo: resistencia a las plagas y capacidad de absorción de fertilizantes. , lo cual corrobora los resultados evidenciados ya que el sistema de producción ha ido mejorando con el pasar de los años y del mismo se ha ido obteniendo muchos mejores rendimientos del producto que se procesa.

Chavesta (2015) en su tesis titulada “Estudio de viabilidad comercial para la exportación de ají pprika seco (*capsicum annuum*) orgánico de la región Lambayeque al mercado de usa en el año 2015, sostuvo que la producción de aj pprika seco orgánico en la región Lambayeque no es realizada por debido a la falta de asistencia técnica y capacidad de inversión para realizarla en invernaderos como ya lo están realizando las empresas privadas que se dedican a la exportación, lo cual corrobora los hallazgos evidenciados que sostienen que no todo terreno es apto para la producción del ají paprika, por ello se realizan estudios previos de pre factibilidad y viabilidad.

En relación al objetivo específico 2 que determina conocer los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca, se desprende de la investigación que se maneja un tipo de comercialización tradicional, sin ningún tipo de indicios de mejora pero que cumple su rol dentro del proceso. Lo cual se reafirma con Meleán y Velasco (2017) en su trabajo de investigación titulado “Proceso de comercialización de productos derivados de la ganadería bovina doble propósito”, se concluye que el proceso de comercialización no es ejercido de manera directa por los productores, se necesita la tercerización para darle valor agregado a los productos.

De igual manera, Buitrago y Peñuela (2018) en su trabajo de investigación “La papa: un alimento de oportunidades con opciones de comercialización internacional”, concluye que los productores que utilizan a la papa como principal producto solo están beneficiando a los medianos y grandes productores, razón por la cual se debe estrategias de integración para los pequeños productores de este producto y potenciar de esta manera su producción y comercialización, lo cual se refiere a que a menos procesos dados es precio de comercializar dicho producto es menor.

En relación al objetivo específico 3 de la investigación que concierne al desempeño del sistema de producción agrícola, se desliga de la investigación que si bien es cierto, el sistema que se maneja es bueno y funciona como tal, pero no se maneja una mejora continua, o una explotación

mayor, ya sea con el uso de maquinarias, o con la solución de los problemas que se presentan, lo cual tiene sustento en la investigación de Tomas, Delgado, Herrera y López (2018) en su trabajo de investigación “Sistema de producción de café (*coffea arabica* L.), lo cual se concluye que son diversos factores los que han limitado su producción y calidad; lo que son a causa de su falta de planeación en manejo del cultivo y falta de una asesoría técnica de mayor competencia.

De la misma manera, Muñoz y Ocampo (2017) en su trabajo de investigación de título “Production process and commercialization mechanisms of chía, se concluye los procesos de producción y comercialización de la chia son de la manera tradicional y que por el momento se considera al producto como rentable frente a los otros de su categoría es por ello que los productores siguen sembrando dicho producto. Sin embargo, la tendencia hace notar que va para la baja, lo cual nos dice que este sistema sirve y que por el momento es rentable, pero si una mejora continua u optimización de los procesos, este sistema como todo modelo quedará obsoleto.

En relación al objetivo específico 4 de la investigación concerniente a la dirección de la producción, se desprende que se tiene que formalizar el nivel asociativo o de organización para el control, toma de decisiones y ejecución de los procesos, ya que para muchos de los productores no se cuenta con una asociación pero que en la práctica se da a relucir, lo que finalmente brindará buenos beneficios. Lo cual se sustenta en Scheuer, Traballi, Vassallo (2018) en su trabajo de investigación de título “Commercialization of foods with added value of family farming via food acquisition program” donde se concluye que a pesar de que los agricultores agregaron valor a la producción, la comercialización no fue positiva o creciente. Concluyéndose de que la organización es de suma importancia para los procesos.

De este modo, Cadena, Arévalo, Soto y Ruiz (2016) en su trabajo de investigación “Reorientación del sistema de producción y comercialización de chayote” se concluye que la asociación debe crear políticas que ayuden a la producción y dirección para un mejor control de estas, lo cual se da a notar la importancia de la organización dentro de los procesos de dirección.

De igual manera Días (2013) en su tesis de título “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*citrus aurantium*) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011”, concluyéndose que no existe un control adecuado de gastos como ingresos o egresos, dando a notar que la producción de la naranja no brinda una rentabilidad satisfactoria al productor, lo cual se repite con el ají paprika que debido a no contar con un control adecuado se pierde el real potencial de producción y comercialización del producto.

V. CONCLUSIONES

1. Se concluye que el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca en el año 2018, es positiva y cuenta con un rol importantísimo en las actividades económicas y fuentes de ingreso primarias para los productores. Lo cual ha sido consecuencia de su perseverancia y habilidad como agricultores para crear un sistema de producción eficaz y que es rentable para ellos.
2. Se concluye que el sistema de producción de los productores del valle de Pativilca, es tradicional pero eficiente a consecuencia de una serie de actividades que están integradas entre sí. Los conocimientos adquiridos a través de la experiencia y observación han sido su mayor fortaleza, aludiendo que todos dichos procesos son importantes para un correcto rendimiento al momento de comercializar el producto (capital, materia prima, energía, mano de obra e información)
3. Se concluye que los aspectos relativos al producto para su comercialización son de mucha importancia en especial con el ají paprika, ya que es un producto que requiere mucho cuidado y calidad para ser vendido. Además, que cuenta con un precio rentable actualmente en el mercado exterior que varía dependiendo de su calidad. Por otro lado, se concluye que los canales de distribución son deficientes y no logran explotarlo a mayor escala, ya que se limitan a una sola vía en donde el comprador hace la oferta.
4. Se llega a la conclusión que el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca, logra su éxito tomando como puntos fuertes su capacidad de respuesta, técnicas y procedimientos realizados en las diferentes actividades dentro del sistema. Además, que se cuenta con una sostenibilidad para la producción, siendo de la manera tradicional esta no abarca un costo excesivo pero que con el tiempo se podría volver obsoleto.
5. Finalmente se concluye que la dirección de la producción es positiva y que trabaja de manera correcta, basándose en que el propietario bajo su experiencia pone en práctica lo aprendido. Y que, aunque no se haya formalizado, este proceso cuenta con diferentes participantes en la etapa de control, que ayudan en el proceso.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los productores del Valle de Pativilca, que diversifiquen su producción, dando de esta manera una mayor cantidad de ingreso, variedad en sus productos, y que de esta manera se eliminen los riesgos al depender de un solo producto. Sobre todo cuando se tiene de ejemplo lo que ocurrió con el producto de la papa. Además, de reducir costos promoviendo la inversión en maquinarias, ya que optimizan y mejoran el rendimiento del producto que es su principal fuente de ingreso.
2. Se recomienda a los productores que el capital que se utiliza para el proceso de producción sea bien distribuido para que de esta manera se reduzcan costos que pueden ser evitados como lo son el sistema de riego. Además, se recomienda que si bien es cierto los participantes aprendieron con el pasar de los años, la mejora continua es muy importante no solo en los procesos si no para ellos mismos, teniéndose que capacitar o llevar cursos para un mejor rendimiento y calidad.
3. Se recomienda que se realice un estudio de oportunidades de comercializar el producto ya que limitándose a una sola vía de distribución, no se logra sacar el máximo de potencial al producto. De esta manera se logrará mejores ofertas teniendo un mejor manejo de proveedores y compradores y así aumentar el precio del producto manteniendo la calidad que ya es buena actualmente.
4. Se recomienda que el desempeño del sistema de producción agrícola sea unificado y formalizado para que de esta manera se cuente con un personal adecuado y capacitado para los problemas que pudieran surgir durante los procesos. Con el tema del problema de agua se recomienda que se invierta cierto capital en maquinaria y tecnología para desaparecer este obstáculo, y se opte por el riego por goteo o aspersores.
5. Finalmente se recomienda que la dirección de la producción no sea limitado a una sola persona, y se trabaje en equipo, formalizando una asociación para que de esta manera cada participante sepa cuál es su función dentro del sistema, ya que siempre es necesario tener diferente puntos de vista, diferentes perspectivas, recordando llevar un control adecuado en todos los procesos, y si se trabaja en conjunto se logrará un mejor desempeño y eficiencia en todas las aéreas del sistema productivo.

REFERENCIAS

- Tomas-Torres, A., Delgado-Alvarado, A., Herrera-Cabrera, B. E., & López-Vargas, S. (2018). SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE CAFÉ (*Coffea arabica* L.) EN LA COMUNIDAD DEL CERRO CUATE, ILIATENCO, GUERRERO. *Agroproductividad*, 11(10), 157–163. <https://doi.org/10.32854/agrop.v11i10.1262>
- Campos Neves, S. (2017). La Producción Doméstica, La Comercialización Y Los Sentidos De La Artesanía Pataxó. *Estudios y Perspectivas En Turismo*, 26(2), 231–247. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=122351659&lang=es&site=ehost-live>
- Maki-Díaz, G., Peña-Valdivia, C. B., & Arévalo-Galarza, M. L. (2018). TENDENCIAS DE PRODUCCIÓN, MANEJO POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACIÓN NACIONAL Y PARA EXPORTACIÓN DE NOPALITO (*Opuntia ficus-indica*). *Agroproductividad*, 11(7), 73–79. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=131959059&lang=es&site=ehost-live>
- Heredia-Hernández, D., & Baltazar-Bernal, O. (2017). PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE *Dahlia variabilis* Cav., EN MACETA EN LAS ALTAS MONTAÑAS DE VERACRUZ, MÉXICO. *Agroproductividad*, 10(6), 84–90. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=124226543&lang=es&site=ehost-live>
- Scheuer, J. M., Carlos Traballi, R., & Vassallo, M. (2018). Comercialização De Alimentos Com Valor Agregado Da Agricultura Familiar via Programa De Aquisição De Alimentos. *Revista Geográfica Acadêmica*, 12(2), 110–123. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=134060438&lang=es&site=ehost-live>
- Buitrago Reyes, R. O., & Peñuela Muñoz, L. (2018). La papa: un alimento de oportunidades con opciones de comercialización internacional. *Equidad y Desarrollo*, (32), 181–206. <https://doi.org/10.19052/ed.5135>

- Bedregal Calvinisti, A. E. (2014). La asociatividad como factor de sostenibilidad en asociaciones de productores agrícolas y agroindustriales. *Revista de La Universidad Del Valle de Guatemala*, 27, 93–103. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=97918427&lang=es&sit e=ehost-live>
- De Jesús Espinoza-Arellano, J., Orona-Castillo, I., Angélica Guerrero-Ramos, L., Manuel Molina-Morejón, V., & Cristina Ramírez-Quiroga, E. (2019). Análisis del financiamiento, comercialización y rentabilidad del cultivo del melón con enfoque de “siembras por etapas” en la Comarca Lagunera de Coahuila, México. *Revista Ciencia UAT*, 13(2), 71–82. <https://doi.org/10.29059/cienciauat.v13i2.1054>
- Schor, T., & da Costa Avelino, F. C. (2017). Geography of Food and the Urban Network in the Tri-Border Brazil-Peru-Colombia: The Case of Production and Commercialization of Poultry in the Amazon. *Cuadernos de Geografia*, 26(1), 141–154. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v26n1.52301>
- Brignardello, M. (2017). ¿Cómo entender la organización de la producción en el agro actual? Vinculación agroindustrial y producción de calidad en la vitivinicultura mendocina en las primeras décadas del siglo XXI. *Mundo Agrario*, 18(37), 1–23. <https://doi.org/10.24215/15155994e042>
- Hernandez, A. (s.f.). La industria de la caña de azúcar en México. *Agroproductividad*, 16 (23), 5-13
- Díaz, M. (2013). *Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (citrus aurantium) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011* (Tesis de grado). Universidad Técnica de Cotopaxi, La Maná, Ecuador.
- Hernández, R. Fernández, C. Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México DF, México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Solana, R. (1999). *Producción. Su organización y administración en el umbral del tercer milenio*. Buenos Aire, Argentina: Ediciones Interoceánicas S.A.
- Vilcarromero, R. (2013). *La gestión en la producción*. México, México DF: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.

- Caba, N. Chamorro, O. y Fontalvo, T. (2012). *Gestión de la producción y Operaciones*. México DF, México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Daft, R. (2011). *Teoría y diseño organizacional*. México DF, México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Chavesta, E. (2015). *Estudio de viabilidad comercial para la exportación de ají pprika seco (capsicum annuum) orgánico de la región Lambayeque al mercado de usa en el año 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Perú.
- Carrasco, S. (2009) *Metodología de la investigación científica*. Perú: Editorial San Marcos
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta. ed.). México D.F.: Mc Graw Hill
- Flick, U. (2015). *El diseño de investigación cualitativa*. España: Ediciones Morata, S.L.
- Verd, M. y Lozares, C. (2016). *Introducción a la investigación cualitativa. Fases, Métodos y Técnicas*. España: Ediciones Síntesis.
- Huaihua, E. (2014). *Factores de comercialización que limitan la comercialización internacional del café de Kimbiri* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho, Perú.
- Rojas, R. (2014). *Procedimientos de exportación de hortalizas: caso aj pprika producido en el caserío de Malcas del Valle de Condebamba- Cajabamba* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca, Perú.
- León, L. (2014). *Los determinantes de la producción y comercialización de uva del distrito de Cascas* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Esquivel, J. (2017). *La producción del caco y el desarrollo humano local de Tocache – San Martín, 2006 – 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Sandoval, D., Bazán, I. y Vela, L. (2015). *Modelo para la mejora de la competitividad de la cadena de valor del ají paprika: caso de la asociación de pequeños agricultores El Baden – La Zaranda del distrito Pitipo, provincia de Ferreñafe, departamento de Lambayeque – Perú 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, Perú.
- Robles, C. (2012). *Costos históricos*. México DF, México: Red Tercer Milenio S.C.

- Castrillón, A. (2014). *Fundamentos generales de administración*. Medellín, Colombia: Centro Editorial Esumer
- Ruiz, P. (2012). *Dirección*. México DF, México: Red Tercer Milenio S.C.
- Sánchez, I. (2009). *Estilos de dirección y liderazgo en las organizaciones. Propuesta de un modelo para su caracterización y análisis*. Cali, Colombia: Editorial Universidad del Valle.
- Zamora, I., y Best, S. (2008). *Tecnologías Aplicables en Agricultura de Precisión. Uso de tecnología de precisión en evaluación, diagnóstico y solución de problemas productivos*. Santiago, Chile: Fundación para la Innovación Agraria.
- Best, S., León, L. Méndez, A., Flores, F., Aguilera, H. (2014). *Adopción y Desarrollo de tecnologías en Agricultura de Precisión*. Bo-letín Digital No 3, Progap-INIA, 100p. Progap-INIA, Instituto de Investigaciones Agropecuarias, Chillán, Chile.
- Benites, J. y Bot, A. (2013). *Agricultura de Conservación. Una práctica innovadora con beneficios económicos y medioambientales*. Lima, Perú: Lettera rânca S.A.
- Chartuni, E., Magdalena, C. (2014). *Manual de agricultura de precisión*. Montevideo, Paraguay: IICA.
- Pilar, J. (2011). *Herramientas para la Gestión y la Toma de Decisiones*. Salta, Argentina: Editorial Hanne.
- Velasquez, E. (2012). *Canales de distribución y logística*. México DF, México: Red Tercer Milenio S.C.
- Onieva, L., Escudero, A., Muñuzuri, J., Cortés, P. y Guadix, J. (2017). *Diseños de sistemas productivos*. Madrid, España: Ediciones UPC.
- Gálvez, R. (2018). *Los modelos de organización productiva y sus efectos sobre las condiciones laborales: el caso de VW Navarra y su entorno productivo 2000-2015* (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- Casàs, M. (s.f.). *La gestión asociativa de los procesos de la producción. Gestión de los procesos productivos primarios y secundarios en las M.A.R.* Montevideo, Paraguay: IICA.
- Suárez-Hernández, J., Ramiro Quevedo-Benkí, J., Rodolfo Hernández-Aguilera, M., Peña-Alfonso, A., & González-Telles, G. (2018). *Procesos de innovación en la producción local*

- de alimentos y energía en municipios cubanos. *Pastos y Forrajes*, 41(4), 237–242. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=135550375&lang=es&sit e=ehost-live>
- Cárdenas Somocurcio, H. G., Ernesto Elmore, V., & Grobman, A. (2011). Proceso De Mejoramiento De La Producción De Maíz Amarillo Duro. *Agro Enfoque*, 24(176), 35–37. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=65035610&lang=es&sit e=ehost-live>
- Rodríguez P., M. C., & Mendoza A., H. (2007). Sistemas productivos y organización del trabajo: Una visión desde Latinoamérica. *Gaceta Laboral*, 13(2), 218–241. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=26927103&lang=es&sit e=ehost-live>
- Olivares, M., Alvarado, A., & Rivera J. (2005). El protagonismo de las mujeres en las cadenas de producción y comercialización de las rosquillas somoteñas. *Encuentro*, (72), 60-76. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/212039761?accountid=37408>
- Romero, R. M., & Julia, V. F. (2017). Proceso de comercialización de productos derivados de la ganadería bovina doble propósito. *Negotium*, 13(37), 47-61. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1967046170?accountid=37408>

ANEXOS

ANEXO 1. Matriz de Categorización apriorística

OBJETO DE ESTUDIO	PREGUNTA GENERAL DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO GENERAL DE INVESTIGACIÓN	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS
PROCESO DE PRODUCCIÓN Y DE COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA, 2018	¿Cómo es el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca, 2018?	Conocer el proceso de la producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del valle de Pativilca en el año 2018.	¿Cómo es el sistema de producción del ají paprika exportable de los productores del valle de Pativilca?	Conocer el sistema de producción de los productores del valle de Pativilca	Sistema de producción	Materia prima
						Mano de obra
						Energía
						Capital
						Información
			¿Cómo son los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca?	Conocer los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca	Aspectos relativos al producto para su comercialización	Costo y precio de venta
						Calidad
						Canal de distribución
			¿Cómo es el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca?	Conocer el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca	Desempeño del sistema de producción agrícola	Capacidad de respuesta a problemas presentados
						Técnicas, procedimientos y uso de maquinarias
						Sostenibilidad
			¿Cómo es la dirección de producción de los productores del valle de Pativilca?	Conocer la dirección de producción de los productores del valle de Pativilca	Dirección de producción	Toma de decisiones
						Resultados de la ejecución
						Control

ANEXO 2. Guía de entrevista

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y DE COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA, 2018

OBJETIVOS	PREGUNTAS
Conocer el sistema de producción de los productores del valle de Pativilca	1. ¿Cómo es el sistema de producción en el Valle de Pativilca?
	2. ¿De qué manera se maneja la materia prima en ese lugar, existen estándares?
	3. ¿Se cuenta con una mano de obra que es especializada, o se tiene que cumplir ciertos requisitos para realizar dichos procesos?
	4. ¿Qué tipo de energía considera usted que se utiliza o es la más eficiente?
	5. ¿Cómo considera usted es el uso, obtención del capital, cree que es rentable?
	6. ¿De qué manera usted obtuvo información sobre el producto y comenzar la producción?
	7. ¿Usted se encuentra en capacitación constante sobre la información de los procesos y de qué manera optimizar estos?
Conocer los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca	8. ¿De qué manera usted define sus costos y precio de venta del producto?
	9. ¿Se realiza un control de calidad constante, de qué manera?
	10. ¿Qué tipo de canal de comercialización emplea o como lo definiría usted?
Conocer el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca	11. ¿Cuáles son los problemas más comunes que se presentan y cómo se maneja dichos problemas?
	12. ¿Considera usted que las maquinarias son importantes dentro del proceso de producción y su desempeño del mismo?
Conocer la dirección de producción de los productores del valle de Pativilca	13. ¿Quién es el encargado de tomar las decisiones dentro de los procesos?
	14. ¿Usted se siente conforme con los resultados de la ejecución que se realizan?
	15. ¿Se realiza un control sobre el proceso productivo o como manejan el tema control?

Objetivo: 1 Conocer el sistema de producción de los productores del valle de Pativilca

Categoría	Pregunta 1	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿Cómo es el sistema de producción en el Valle de Pativilca?	Sujeto 1	Soy un agricultor de diferentes productos, empieza en el sembrío, hay que regar, echar con los tractores, comprar semilla, contratar las personas, riego semanal, el mantenimiento con insecticidas hasta su culminación.
		Sujeto 2	La supervisión de campo es el primer paso para poder sembrar, y ver si hay agua, ingreso de movilidad, para que el personal pueda entrar. Lo segundo son los análisis de suelos y está apto o no para la siembra de paprika.
		Sujeto 3	Se inicia sembrando y se termina con la cosecha, con la preparación del terreno que es muy importante en la calidad del producto.
		Sujeto 4	Primero empiezo preparando el terreno con el arado, luego la semilla, la siembra, el riego constante, y cuando ya se da su momento de nacimiento aprox 25 días comienzo abonar y fumigar, proceso de recojo y listo para secar y comercializar.

Categoría	Pregunta 2	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿De qué manera se maneja la materia prima en ese lugar, existen estándares?	Sujeto 1	Siempre el agricultor tiene la tendencia de mejorar cada año, es por eso crucial siempre comprar una buena semilla, hay casas comerciales que hay de calidad y hay ingenieros que te recomiendan donde comprar. Es rentable y seguro tener ese producto ya que es rentable y práctica.
		Sujeto 2	Uno es el terreno lo segundo es el la semilla, si es hibrida o no que se importan de otro lugar. El 80% de la rendición de la producción es el tema de la semilla. Manejamos un estándar de calidad y seleccionamos para poder sacar buenos rendimientos.
		Sujeto 3	Buscan siempre la mejor calidad, una buena semilla es importante, nos asesoramos con ingenieros para eso de las semillas. A cambio de una asesoría, ellos logran comprar.
		Sujeto 4	Por el tiempo que me voy dedicando a la chacra y a la siempre de mi producto. Nada mejor que la experiencia es mucho mejor que la teoría a mi parecer.

Categoría	Pregunta 3	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿Se cuenta con una mano de obra que es especializada, o se tiene que cumplir ciertos requisitos para realizar dichos procesos?	Sujeto 1	Mano de obra especializada, sería un profesional, pero la mano de obra que uso es calificada, que viven cerca o alrededores que viven de eso. En el valle de Pativilca cuadrillas o personas que se dedican solo a eso. Personas de sembrío, personas de chaporreo y cosechar, etc. Siempre vigilando que se haga lo que se pide. Por eso me involucro en el proceso y aprendo más.
		Sujeto 2	Nosotros manejamos las dos opciones, la siembras manual y las siembras mecanizados. Un tema para ahorrar costos de producción. Así que sí, se maneja un estándar y capacitación. Las personas que viven alrededores son las que se encargan de eso justamente en trabajar la tierra. Llamamos cuadrillas de 40, 50 personas.
		Sujeto 3	La mano de obra no creo que sea especializada, son personas que se llaman jornaleros llamados chacareros que vivan alrededores y sepan algo al menos de agricultura. Es más que todo por el precio y abaratar costos.
		Sujeto 4	Las personas que trabajan en la agricultura, y me ayudan porque viven allí y tiene cierta experiencia en los procesos del producto. Aunque a veces los compradores traen sus maquinarias.

Categoría	Pregunta 4	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿Qué tipo de energía considera usted que se utiliza o es la más eficiente?	Sujeto 1	En el caso de energía, va a depender bastante en que parte del proceso se encuentre, ya que se utiliza combustible, gasolina.
		Sujeto 2	Lo que más utilizamos son combustible, y mano de obra. La forma de riego es por gravedad y la energía es casi mínima.
		Sujeto 3	Yo considero como energía el agua, la mano de obra son los más importantes.
		Sujeto 4	Yo considero como energía el combustible, la electricidad y las personas que me ayudan dan su esfuerzo humano.

Categoría	Pregunta 5	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿Cómo considera usted es el uso, obtención del capital, cree que es rentable?	Sujeto 1	Suelo sacar un dinero, y cada cosa tiene su propio dinero y de ahí mismo me re invierto para sí mismo. La agricultura lo realizo con mi propio dinero y eso va creciendo y es autosustentable.
		Sujeto 2	Un 70% la gran mayoría de los agricultores manejan prestamos de financieras como cajas o bancos, y un 30% lo hace con su rentabilidad con capital propio. El paprika es rentable y todo lo invertido como costo es de 25 000 o 20 000 soles por hectárea hasta cosecha.
		Sujeto 3	Se realiza a través de préstamo, a crédito con la empresa que te provee los insumos.
		Sujeto 4	El dinero lo consigo a través de bancos, y si la cosecha anterior te ha ido bien se re invierte en la próxima.

Categoría	Pregunta 6	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿De qué manera usted obtuvo información sobre el producto y comenzar la producción?	Sujeto 1	Yo tengo 18 hectáreas de terreno donde 6 están lista denominado “era” que es para el secado del ají. Al ver que otros productores necesitaban, me informaron y yo tuve la iniciativa de ser parte de.
		Sujeto 2	Yo soy ingeniero agrónomo, por tener padres que se dedican a la agricultura también aprendí, tema que pulí con el tema de exportaciones e importaciones.
		Sujeto 3	De acuerdo a la temporada o estación, y por la experiencia que se obtiene yo e que cosa de debe sembrar.
		Sujeto 4	Como mis padres son agricultores toda su vida, siempre se han dedicado a esto yo he aprendido de manera normal, viendo y a través de la experiencia.

Categoría	Pregunta 7	Sujetos	Respuestas
Sistema de producción	¿Usted se encuentra en capacitación constante sobre la información de los procesos y de qué manera optimizar estos?	Sujeto 1	Siempre me asesoro con un ingeniero que me apoya y me ayuda guiándome. Ya que todos los procesos son importantes. Además, he aprendido de la manera tradicional, poco a poco viendo observando de otros. Lo que se quiere es hacer más tecnológico todo, para poder controlar la escasez de agua.
		Sujeto 2	Claro por los estudios propios se logra una capacitación constante.
		Sujeto 3	Capacitación constante no creo pero si cada cierto tiempo es bueno recibimos, lo que dicen los hacendados o nos dicen los ingenieros para mejorar.
		Sujeto 4	No realmente la mayoría de veces es por la observación, aunque en caso de plagas si es necesario informarse.

Objetivo: 2 Conocer los aspectos relativos al producto para su comercialización de los productores del valle de Pativilca

Categoría	Pregunta 8	Sujetos	Respuestas
Aspectos relativos al producto para su comercialización	¿De qué manera usted define sus costos y precio de venta del producto?	Sujeto 1	El precio lo suelo ver a través del ministerio de agricultura, hay veces que las importaciones nos afectan para mal, sin embargo, como es capital propio lo guardo, debido a que el precio a veces no conviene. Generalmente es al mejor postor al que le vendo mi producto.
		Sujeto 2	Definimos el precio del producto por motivo del tamaño y de acuerdo a calidad del producto. Lo demás es a mercado nacional o lo que llamamos descarte. Pero es de acuerdo al nivel de calidad de producto por el porcentaje exportable.
		Sujeto 3	A como el comprador me oferta, pero averigua de los productores aledaños a como lo han vendido y as obtengo más ganancias.
		Sujeto 4	Según mis compañeros productores se informan y me dicen cómo está el precio. Y veo si mi costo es bajo para darle un margen de ganancia. Los mismos compradores vienen a las chacras ofreciéndote un precio por tu producto.

Categoría	Pregunta 9	Sujetos	Respuestas
Aspectos relativos al producto para su comercialización	¿Se realiza un control de calidad constante, de qué manera?	Sujeto 1	Si suelo tener un control, ya que compro semilla de calidad y soy cuidadoso con los demás procesos. Y me he dado cuenta que ha mejorado porque ahora da mayor cantidad de producción.
		Sujeto 2	Cada año aparecen nuevos temas para poder mejorar la producción, como es el caso de los pesticidas, que cada vez nos ponen tasas cada vez más altas para la exportación.
		Sujeto 3	Se realiza solo para ciertos productos, ya que te piden y el mismo mercado te exige a veces. Y el que me compra es el que me lleva el control.
		Sujeto 4	Hay veces que vienen los del ministerio a controlar la calidad para ver si se está cumpliendo con los estándares del producto. Porque hay otros productores que utilizan venenos que son dañinos para las personas.

Categoría	Pregunta 10	Sujetos	Respuestas
Aspectos relativos al producto para su comercialización	¿Qué tipo de canal de comercialización emplea o como lo definiría usted?	Sujeto 1	Lo usual es que lo vendo como insumo, porque vienen a llevarlo desde mi fundo donde produzco. Siempre los compradores vienen viendo quien siembra que producto y es ahí donde ellos realizan la oferta. Además, la confianza es un factor importante, y la transacción es todo a través de bancos.
		Sujeto 2	Un agricultor tradicional se encarga desde la siembra hasta el secado, en el secado se hace la selección y se saca el porcentaje exportable. Existen unas empresas de la misma zona llamadas acopiadoras que compran de diferentes productores para una mayor cantidad de materia. Ellos son tanto productores y compradores.
		Sujeto 3	Viene el señor contratista y lo llevamos a pesar. Y de acuerdo a eso es lo que yo gano y comercializo mi producto.
		Sujeto 4	El comprador viene con camiones a llevarse el producto. Ya sea uno o dos compradores, y luego lo pesan para de acuerdo a eso paguen.

Objetivo: 3 Conocer el desempeño del sistema de producción agrícola de los productores del valle de Pativilca

Categoría	Pregunta 11	Sujetos	Respuestas
Desempeño del sistema de producción agrícola	¿Cuáles son los problemas más comunes que se presentan y cómo se maneja dichos problemas?	Sujeto 1	Los problemas más comunes son el agua por ejemplo, o cuando hay huaycos, los canales se rellenan por las intensas lluvias. Muchas veces ha impactado en el producto. La mano de obra también es un problema cuando no hay, por eso se planea con anticipación, la fumigación. Pero el dinero es siempre importante para poder solventar esos problemas.
		Sujeto 2	Los principales problemas que se dan aquí en la zona son las plagas y enfermedades que cambian cada año y el clima, estaciones cambian y no son los mismos. Si no te das cuenta en el momento adecuado hay un impacto malo en el producto. Cada año, organizamos charlas para todos los agricultores para evitar estos problemas.
		Sujeto 3	Las plagas son un problema, el bajo precio como por ejemplo el caso de la papa. Con la mala competencia desleal como las importaciones y vienen a menor precio y el gobierno no ayuda.
		Sujeto 4	Los problemas son que se infectan mediante las plagas y malogran a veces el producto. No hay agua también hay casos.

Categoría	Pregunta 12	Sujetos	Respuestas
Desempeño del sistema de producción agrícola	¿Considera usted que las maquinarias son importantes dentro del proceso de producción y su	Sujeto 1	Totalmente, las maquinarias son de vital importancia para poder optimizar los procesos, y como el caso del agua que a veces escasea.
		Sujeto 2	Claro a mi parecer la tecnología va mejorando y nos va reduciendo el tema de costos, y segundo mejora la productividad. El agua es el problema principal entre los productores porque aún se depende de las lluvias y canales.
		Sujeto 3	Si, considero que son importantes pero se necesita una inversión grande, la cual aún no poseemos nosotros los productores.

	desempeño del mismo?	Sujeto 4	Sí, es importante porque reduciría el costo de la mano de obra, y también reduciría el tiempo de la cosecha.
--	----------------------	----------	--

Objetivo: 4 Conocer la dirección de producción de los productores del valle de Pativilca

Categoría	Pregunta 13	Sujetos	Respuestas
Dirección de producción	¿Quién es el encargado de tomar las decisiones	Sujeto 1	El encargado de tomar las decisiones es exclusivamente mía, ya que es capital propio, sin embargo, la demanda de tiempo es importante. Pero siempre dejo un personal de mi entera confianza que siempre está en el lugar. Y nos contactamos vía telefónica siempre.
		Sujeto 2	La decisión es netamente es del agricultor, se puede asesorar pero la última palabra pero entrar factores como capital y el terreno.

	dentro de los procesos?	Sujeto 3	El encargado es el jefe en coordinación con los ingenieros. A veces hay arrendatarios que va viendo cómo va.
		Sujeto 4	Yo, como productor soy el responsable de que me vaya bien o mal.
Categoría	Pregunta 14	Sujetos	Respuestas
Dirección de producción	¿Usted se siente conforme con los resultados	Sujeto 1	Sí, estoy conforme con lo que siembro. A demás yo siembro diferentes productos no solo uno. Y para mi me funciona como estoy.
		Sujeto 2	Hasta la fecha estamos conformes, cada vez tratamos de sacar mejores rendimientos con técnicas y formas de producción.

	de la ejecución que se realizan?	Sujeto 3	Si estoy conforme, porque por lo menos no he perdido hasta el momento cuando he sembrado. Que es lo que realmente importa si no con que se paga.
		Sujeto 4	Gracias a Dios hasta ahora me ha ido bien en las ventas de mi producto.

Categoría	Pregunta 15	Sujetos	Respuestas
		Sujeto 1	Siempre estoy en constante vigilancia, ya que uno siempre tiene que estar en el lugar donde se produce. Sino muchas veces el trabajo no se hace como uno quiere.

Dirección de producción	¿Se realiza un control sobre el proceso productivo o como manejan el tema control?	Sujeto 2	Se controla de manera en conjunto entre el asesor técnico y el agricultor es la manera de como generalmente se hace aquí.
		Sujeto 3	Si llevo un control básico que es generalmente manual. Pero eso generalmente lo hacen los profesionales o ingenieros.
		Sujeto 4	Los que deben hacer el control son los que vienen a comprar ya que ellos quieren a veces un producto en un determinado tiempo.

ANEXO 3. Triangulación con los resultados de las entrevistas (MATRIZ DE CONVERGENCIAS Y DIVERGENCIAS)

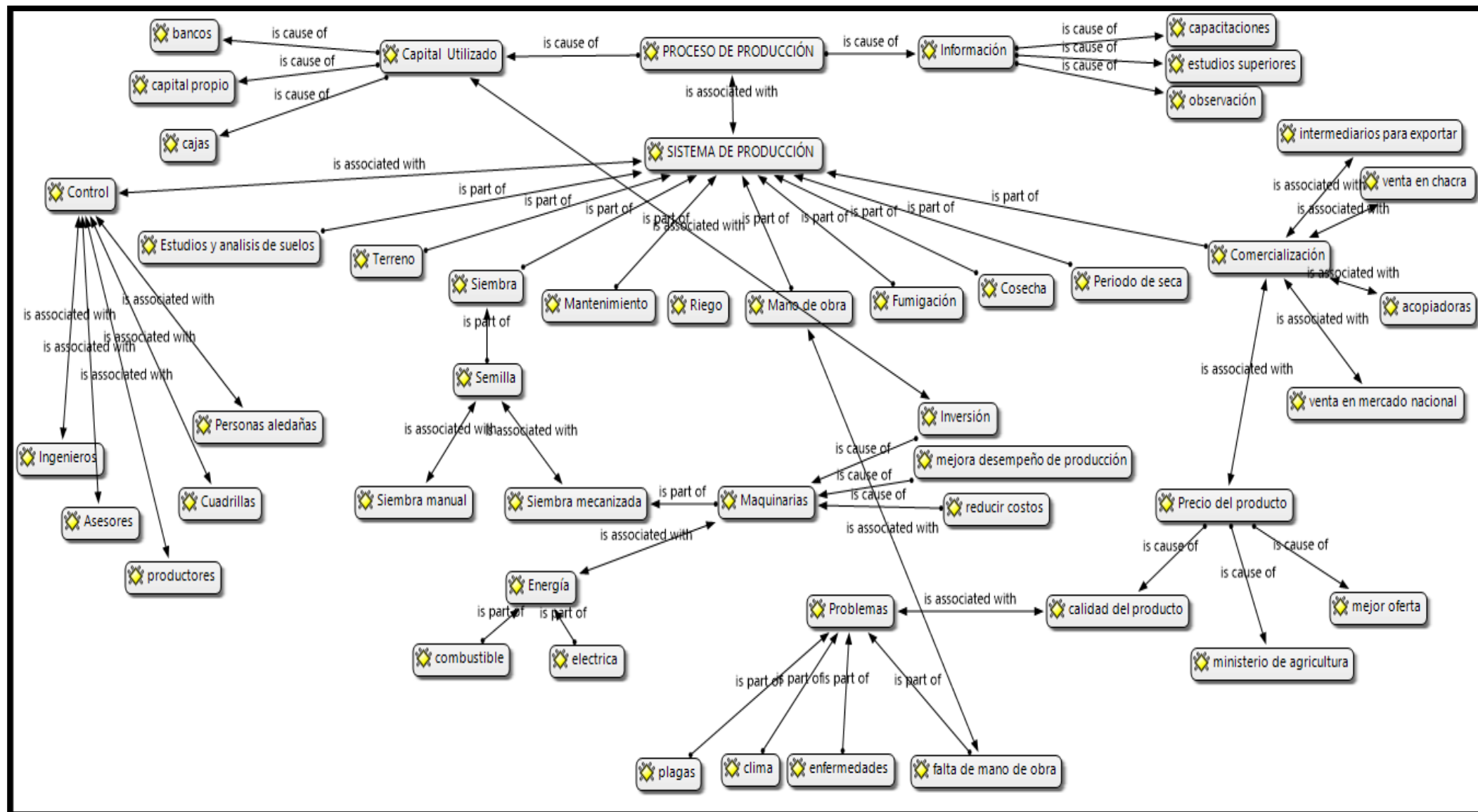
PREGUNTAS	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS
1. ¿Cómo es el sistema de producción en el Valle de Pativilca?	Todos los entrevistados coinciden en que el sistema de producción da inicio a través del terreno, sembrío, maduración y cosecha.	Un entrevistado menciona lo contrario a los demás aludiendo que inicia con un estudio de pre factibilidad.

2. - ¿De qué manera se maneja la materia prima en ese lugar, existen estándares?	Se maneja a través de recomendaciones y asesorías, en algunos casos con la experiencia se puede elegir bien.	Un entrevistado menciona que las semillas deben ser importadas para un mejor desempeño.
3. - ¿Se cuenta con una mano de obra que es especializada, o se tiene que cumplir ciertos requisitos para realizar dichos procesos?	Todos los entrevistados coinciden en que las personas aledañas a esta zona son gente calificada. Denominadas cuadrillas.	
4. - ¿Qué tipo de energía considera usted que se utiliza o es la más eficiente?	La mayoría coincide en que la energía que más se utiliza es el combustible, energía eléctrica en segundo lugar y el humano.	
5. - ¿Cómo considera usted es el uso, obtención del capital, cree que es rentable?	Todos los entrevistados dictaminaron que se utiliza capital de bancos, cajas en su mayoría entidades financieras.	Un entrevistado mencionó que el capital utilizado era propio.
6. - ¿De qué manera usted obtuvo información sobre el producto y comenzar la producción?	Todos los entrevistados se refirieron que a través de la observación de sus padres o familiares que les heredaron, este tipo de actividad	Un entrevistado mencionó que se capacitó con estudios superiores para poder optimizar los procesos.
7. - ¿Usted se encuentra en capacitación constante sobre la información de los procesos y de qué manera optimizar estos?	Todos los entrevistados concordaron en que son capacitados constantemente para la mejora de los procesos y ser más eficientes.	

8. - ¿De qué manera usted define sus costos y precio de venta del producto?	Todos los entrevistados dictaminaron que realizan sus precios al mejor postor, o al proveedor de confianza.	Un entrevistado mencionó que se guiaba a través de las informaciones del Ministerio de agricultura.
9. - ¿Se realiza un control de calidad constante, de qué manera?	Todos los entrevistados mencionaron de que sí, desde el proceso de la semilla.	
10. - ¿Qué tipo de canal de comercialización emplea o como lo definiría usted?	Todos los entrevistados mencionaron que el comprador viene a los terrenos para llevarlos y proceder con la pesa.	
11. - ¿Cuáles son los problemas más comunes que se presentan y cómo se maneja dichos problemas?	Todos los entrevistados dijeron que las plagas, enfermedades, clima y agua son los problemas mucho más frecuentes.	Un entrevistado mencionó que el dinero es uno de los problemas usuales, para manejar dichos problemas que surgen.
12. - ¿Considera usted que las maquinarias son importantes dentro del proceso de producción y su desempeño del mismo?	Todos los entrevistados mencionaron que las maquinarias y tecnologías son necesarias para reducir costos y hacer eficiente la producción.	
13. ¿Quién es el encargado de tomar las decisiones dentro de los procesos?	Todos los entrevistados dijeron que el dueño o productor de la chacra es el encargado de tomar las decisiones.	Un entrevistador mencionó que importante la asesoría de una persona de confianza.

14. ¿Usted se siente conforme con los resultados de la ejecución que se realizan?	Todos los entrevistados están contentos con la ejecución de sus procesos de producción, y que les es rentable.	
15. ¿Se realiza un control sobre el proceso productivo o como manejan el tema control?	Todos los entrevistados mencionaron que importante que se haga un control en conjunto productor, ingenieros, colaboradores, etc.	Un entrevistado mencionó que los compradores son los que llevan el control de los productos.

ANEXO 4. Red Hermenéutica completa





Paprika

Pimiento rojo alargado, con un contenido de capsaicina en una proporción muy baja que junto con otros componentes llamados capsaicinoides no superan el 1%.

Paprika Premium



Paprika Molienda



Características técnicas

Partida Arancelaria	: 0904211090 (capsicum annum)
Apariencia	: Frutos limpios enteros/polvo fino
Aroma	: Característico.
Sabor	: Dulce ligeramente picante, característico a paprika
Color (visual)	: Rojizo.
Frutos enteros	: 90% mín.
Materias extrañas	: Ninguno.
Pequeñas fisuras	: 10% máx.
Tamaño	: Variado (De acuerdo a la calidad de mesa)
Humedad	: 14% máx.

Calidad

el cual está estructurado por 1770 cajas forma ordenada.

El empaque y peso puede ser también de acuerdo a las especificaciones del cliente, los mismos que se establecerán en el contrato de exportación.

NOTA: Se garantiza la calidad óptima del producto con niveles bajos de humedad, peso exacto, libre de impurezas y el envío de documentación de forma oportuna.



ANEXO 6. Ficha de Entrevistados

FLORENCIO LUIS FLORES SOTELO (Gerente general, Productor, dueño del Fundo)
MARVIN ESPINOZA BAUTISTA (ingeniero, asesor y productor del Valle)
OTMAR ANIBAL VASQUEZ ALCANTARA (Productor agricultor)
EUDOMILA MAXIMILA CABANILLAS OSTOS DE DOLORES (Productor agricultor)
ROBERTO CARLOS FLORES NOEL (Productor agricultor del valle de Pativilca)
FREDDY FLORENCIO ÑOPE LEANDRO (Productor agricultor del valle de Pativilca)
RILDO JAUME ALDAVE MALDONADO (Productor agricultor del valle de Pativilca)

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2018 Página : 1 de 5
--	--	---

Yo, CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZU, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE LIMA NORTE, revisor de la tesis titulada "PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA, 2018", del (de la) estudiante SALAS FLORES LUIS ORLANDO II, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21 % Verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha: Lima, 01 de Julio de 2019



 Firma

CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZU

DNI 09726163

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Feedback Studio - Google Chrome
 ev.turnitin.com/app/carta/es/?u=1052257657&o=1257154413&lang=es&s=1

feedback studio | Proceso de producción y comercialización del ají paprika de exportación de los productores del Valle de Pativilca, 2018

24
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Proceso de producción y comercialización del ají paprika de exportación de los
 productores del Valle de Pativilca, 2018


1
TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
DE:
Licenciado en negocios internacionales

AUTOR:
Luis Orlando II Salas Flores (ORCID 0000-0002-9276-9495)

ASESOR:
Mgtr. Carlos Guerra Bendezú (ORCID: 0000-0002-8928-1237)

1
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
Mercados Emergentes
LIMA - PERÚ

2019



Resumen de coincidencias

21 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universida...	6 %
2	web.ua.es	1 %
3	tesis.usat.edu.pe	1 %
4	repositorio.ucv.edu.pe	1 %
5	repositorio.uss.edu.pe	1 %
6	repositorio.unc.edu.pe	1 %
7	ia-asociatividad.blogspot...	1 %
8	repositorio.unsch.edu.pe	1 %
9	www.sabia.crptia.emb...	1 %
10	Entregado a Universida...	<1 %
11	issuu.com	<1 %
12	novascientia.delasalle...	<1 %

Página: 1 de 29 | Número de palabras: 10905 | Text-only Report | High Resolution | Activado



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: SALAS FLORES LUIS ORLANDO II
D.N.I. : 74718283
Domicilio : Jr. Pira 611 Urb. Paraque Naranjal - Los Olivos
Teléfono : Fijo : Móvil : 956357911
E-mail : salasfloresluisorlando@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☒ Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciado en Negocios Internacionales

☐ Tesis de Post Grado

☐ Maestría

☐ Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:
SALAS FLORES LUIS ORLANDO II

Título de la tesis:

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA
DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA,
2018

Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,
Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.
No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : 

Fecha : 05 /07/2019

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 5
--	--	---

Yo SALAS FLORES LUIS ORLANDO II, identificado con DNI N° 74718283, egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA DE EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA, 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....



FIRMA

DNI: 74718283

FECHA: 03 de Julio del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La Escuela Profesional de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

SALAS FLORES LUIS ORLANDO II

INFORME TÍTULADO:

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL AJÍ PAPRIKA DE EXPORTACIÓN DE LOS
PRODUCTORES DEL VALLE DE PATIVILCA, 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 02 /07/2019

NOTA O MENCIÓN: 15



Mgtr. CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ
coordinador del área de investigación